

最新口腔咨询工作报告(实用7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

口腔咨询工作报告篇一

一、导言

随着经济的发展,人民生活水平的提高,对物质生活的要求也随之提高,使得现在什么东西都讲究绿色,吃什么都是为了健康,与此同时猪肉的安全问题越来越受关注,顾客对猪肉的质量要求随之增高,但是猪肉还是出现瘦肉精事件,使人们对猪肉的品质产生了怀疑,故无限怀念从前的“土猪”,一个“土”字几乎成了优质美味肉品甚至农产品的代名词。土猪肉品质好,肉质鲜嫩,肥而不腻,口感非常好。随着现在人们越来越注重绿色和健康,宁波对土猪的需求也是必不可少的,故我们策划的这个营销方案就是为了让我们的土猪顺利进军宁波市场,并且得到广大消费者的肯定以及喜爱。

二、营销市场环境分析

(一)猪肉行业受到社会及国家的关注:07年,08年各项财政扶持,09年出台政策,成立了产品质量食品安全领导小组。这些对猪肉行业的关注,为土猪的进军开辟了道路,为土猪的质量,安全提供了权威的鉴定,给广大消费者带来了绿色和健康的保证,使广大消费者对猪的信心增加,促进猪肉行业的发展。

(二)国家加大产业扶持力度:推进生猪标准化规模养殖,打破屠宰加工企业市场壁垒。国家的支持给土猪的发展提供

了一个强大的后盾，一个有力的保证，这在一定程度上有利于减少土猪进军宁波市场的一系列费用和阻碍。

（三）国内现状：瘦肉精事件，给土猪的推出带来的一个契机。在消费者对现在市场流动的猪肉产生质疑时，土猪的绿色，健康的形象将会给广大消费者带来新的希望，新的口味，新的享受，新的健康之肉。

（四）人民币升值cpi指数推到猪肉产品价格上升。猪肉的价格上升增大了土猪的价格上升的空间，为土猪进军宁波市场提供了更大的利润空间，可以更好的进行各种活动，让宁波市民更好的认识土猪，为土猪在宁波的发展提供了新的机会。

（五）科技的发展：杂技技术的成熟，土猪养殖技术的成熟，土猪疾病的防御和健康指数的增加，保鲜、物流技术全面进步。科技的发展给土猪的杂交带来了更好的质量，为土猪的质量提供了科学的保证，疾病的减少避免了给人类带来其他的威胁，不同品种的结合给人类带来了新的体验，新的味道，新的健康，新的绿色，新的一切。保鲜、物流技术全面进步，大大增加了猪肉的保持时间，大大减少了猪肉因时间，气温等因素的浪费，给企业减少了成本，增加了利润。

三、市场分析

（一）从产品角度分析

当下，很多经营户都是给猪喂复合饲料，为了让猪长得快，于是就在饲料里添加催长剂。而我们的土猪采用的是天然喂养，不吃饲料，采取圈养散养相结合的养殖方法。我们把猪散养起来，除了喂纯粮外，猪在野外活动期间采食各种野菜和植物根茎，食物种类丰富，猪的营养全面，再加上猪运动量大，活力十足，猪肉口感肯定明显好于快速育肥猪。因此绿色健康的土猪肉在高档猪肉市场中也有着很大的竞争优势。

（二）从消费者角度分析

最近几年猪肉安全事件频发，曾出现过垃圾猪、注水肉等等安全事件，加上抗生素、瘦肉精、安眠药等添加进猪饲料，使消费者对猪肉消费心存忌惮，因此如何才能吃到放心肉引起了全社会消费者的关注。而我们的猪以一个“土”字立了品牌，坚持打造绿色、安全、营养的口号，并且从养殖源头到最终销售的所有环节，全程掌控，确保猪肉产品全程安全、优质，让更多市民吃得“放心”。

（三）从竞争者角度分析

随着市民生活水平的迅速提高，市民对猪肉的需求，从过去补充动物蛋白质的“爱吃瘦肉”，到现在开始追求肉质风味。而现在市场上很多猪都是在饲料里添加促长精，使得原本需要大半年甚至1年才能上市的猪，在短短几个月迅速长成，可这样“速成”的猪肉失去了该有的风味，吃起来味同嚼蜡。但是，我们的土猪“不饲喂饲料”、“喂红薯、青菜和牧草”、“山上放养”、“出栏时间超过13个月”、“肉质鲜美”。不管在“品种”还是“养殖模式”上，我们的土猪都胜于市场上现有的一般猪。

四、确定目标市场

（一）市场细分

在传统行业中，猪产业是最后一块肥肉。消费品市场已被各行业巨头瓜分，唯有生猪养殖分散加工都处于极度分散状况，潜力巨大。随着经济的不断发展，人们的消费观也发生了改变，在吃的方面更注重营养、健康、环保。特别表现为一些高收入者对产品质量的高要求，根据收入情况我们将市场细分为低档消费群、中高档消费群、高档消费群。

（二）市场定位

于他们来说比较注重，所以针对这一类的消费群体我们可以通过在菜市场、屠宰场设专门的绿色土猪试卖点进行销售。最后一类就是那些在城市住太久了，比较向往大自然的感觉，比较喜欢休闲、旅游，而且自身也有经济实力的人群，我们可以通过一些休闲娱乐的农家乐、小驿站来销售。根据我们的调查我们将我们的市场定位在中高档消费人群，这一消费群体人数较多，且对高品质，高质量的土猪需求量大，我们的利润空间也大，开拓潜力的空间也比较大。

(三) 确定目标市场

宁波市是一个沿海城市，也是一个港口城市。经济比较发达，消费者多，收入也不错，人们对消费的追求与要求也比较高。且宁波在土猪这一行业存在空缺，市场缺乏高端猪肉，无法满足中、高端消费者的需求。加上瘦肉精事件的影响，我们可以借此把我们土猪的时尚、健康向消费者宣传，对不同的人群利用不同的销售方式。对白领阶层采用高级餐馆销售，对于居家型的妇女采用菜市场销售，对于爱休闲游玩的人群采用农家乐的销售形式，所以我们将宁波上班族的白领阶层、居家妇女、爱休闲旅游等人群确定为我们的目标市场。

五、问题与机会

(一) 问题点分析与克服

1、拥有老顾客，缺乏新顾客。在确保老顾客的基础上，增加我们的土猪宣传力度，开展相关的公关活动，做一些公益活动，提高我们的知名度、美誉度，吸引新顾客，培养客户品牌忠诚度。顾客的满意是最好的广告，老顾客又会带来新顾客。

2、瘦肉精事件的影响。该事件极大的影响了消费者对猪肉的信心，对猪肉的消费也会有所下降，发生后国家^v^门加强了对猪肉的质量检测，并且我们也会从猪仔到大猪全程跟踪监

督猪的品质，并把这些相关的资料公开，透明与消费者共享，让消费者可以相信我们的土猪，可以放心的吃肉。

(二) 机会分析与掌握

1、政府的政策支持：2011年8月政府通过财政补贴实施生猪保险，减小风险，所以要抓住这个机会。

2、瘦肉精事件的影响。其实该事件既是一个挑战也是一个机遇，瘦肉精事件让大家对猪肉质量更加关注。乘着这个势头，大力推广我们的土猪的高品质、健康，让大家彻底了解我们的土猪，从养殖到出售的一系列环节，从而收获宁波人们的心，打入宁波市场。

3、经济的发展。随着经济的不断发展，人们的消费观有了改变，收入有了增加。食物不是为了填饱肚子，而是为了享受，为了健康，对高品质、健康的追求也越来越狂热，这也为我们的土猪进驻宁波市场打下了基奠。

4、宁波市场的猪肉行业是一个空缺。宁波是一个沿海城市，经济比较发达，发展潜力大，外贸也很发达，但是宁波缺乏高端猪肉，我们可以乘这个机会填补这个市场空缺，大力发展我们的土猪，等土猪在宁波有了很坚实的群众基础，也可以考虑对外国销售，拓展国外市场。

六、营销战略

(一) 产品策略

我们的土猪天然喂养，不吃饲料，猪肉的营养全面，且烹饪时肥膘基本不粘锅，口感好，就像小时候吃过的猪肉。包装方面统一采用菜篮子和油纸袋这些绿色环保的包装形式。服务热情周到，争创百分百满意。还可享有免费电话订购和免费送货上门服务。

（二）价格策略

由于我们的土猪饲养费用高，饲养周期长，营养价值高，品质有保证，绿色有健康，所以我们采取撇脂定价法，准备抢占宁波中高端肉类市场。将价格定得较高，可以尽快收回投资，为进一步的促销活动做强用力的经济支柱。也可以限制需求量过于迅速增加，避免市场过于饱和，使其与土猪的饲养周期长相适应。

（三）促销策略

口腔咨询工作报告篇二

时光飞逝，转眼间来到_x工作已半年有余了，在护士长及主任的正确领导下，在同事的密切配合和支持下，我坚持本着“以病人为中心”的服务理念，踏踏实实的做好护理工作，认真完成本职工作任务，严格遵守医院的各项规章制度，恪守护士的职责和义务，全心全意为人民服务，作为一名刚入行不久的口腔科护士，我无愧于护士的称谓。

过去的半年里，虽然我只是一名小小的普普通通的护士，但在我平凡的工作岗位上，我是用心对待我所能接触的每一个病人！在我的字典里，永远没有贫富贵贱之分，我用心善待来到我们这里的每一个人，付出我的热情和能量，真正做到想他们所想急他们所急。每一句温依软语，每一声亲切的问候，每一次精心的治疗，每一个微笑，无不饱含我的心意。护士工作虽然琐碎虽然平常虽然平淡，但有时我真的很为自己骄傲，很享受“白衣天使”这个无上光荣的称谓。

我的双手我的微笑我的善待让这个世界温暖！虽然他们不能记忆我的名字，虽然他们不知道我的付出，虽然他们不了解我的辛苦，但赠人玫瑰手有余香，所以我很快乐！

人总是在不断成熟与长大，如果说昨天的自己还有那么些浮

躁那么些飘摇，那今天的自己则更加成熟更加稳健，对护理工作也有了崭新的诠释，更加明白自己的职责和重担，也能更好更用心地为每一个病人服务。口腔护士在过去的半年中，我感谢每一位和我共事的同事，感谢每一位教导我的老师。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望明年，我们仍然能够并肩作战，共同迎来更加美好的生活，共同去创造一个更加灿烂的未来！

口腔咨询工作报告篇三

具有口腔科常见疾病和疑难疾病难治经验，能解决复杂疑难病例的诊疗问题与技术问题，在某一领域具有一定的造诣，下面是整理关于口腔医生职称专业技术工作报告范文，欢迎阅读参考！

1、基础理论：掌握口腔颌面解剖学、生理学、口腔组织病理学、口腔微生物学、口腔材料学、医学统计学等基础理论知识。

2、临床医学理论：系统掌握口腔内科学、口腔颌面外科学、口腔修复科学、口腔正畸科学等专业理论知识。

3、技术理论和知识：较为熟悉口腔颌面部影像诊断学、口腔生物力学、口腔材料学、充填技术、根管治疗学、修复技工工艺学等技术理论知识。

较熟悉与本专业有关的边缘学科知识(如：内科学、普通外科学、妇产科学、儿科学、眼科学、耳鼻喉科学、医学心理学、医学美学、计算机应用等)。了解与本专业有关的法律和法规。

广泛阅读专业期刊；了解本专业国内外现状及发展趋势，不断

吸取新理论、新知识、新技术，并用于医疗实践。

担任口腔科主治医师工作期间，平均每年参加临床工作不少于40周。

具有较丰富的口腔科常见疾病和一般疑难病临床诊断治疗经验。在本专业范围内，具有某一方面的专长或技能特长。能主持口腔科重危病人抢救与治疗。具备对牙体牙髓病、牙周病、口腔粘膜病等复杂疾病治疗的能力。

正畸的治疗技能。基本掌握系统性疾病在口腔的表现及诊治原则。具备院内会诊的能力，并有一定的病房及门诊医疗组织、管理能力。

担任口腔科主治医师工作期间：

(4)完成错牙合畸形的矫治工作不少于75人次。申报口腔科副主任医师资格者，可任选前述二项进行医疗工作情况评审与考核。

具有指导下级医师、进修医师或协助指导研究生临床工作的能力；能主持门诊病例及病房查房讨论；每年为下级医师、进修医师讲授专题课至少2次；有带教2名住院医师或协助指导1名研究生的经历。

掌握科研选题、课题设计及研究方法；能结合临床实践提出课题，开展科研工作，并进行课题总结。担任主治医师工作期间，至少有2篇第一作者的论文，在专业期刊上发表或在省及省以上学术会议的大会上报告。

1、基础理论：全面掌握口腔颌面解剖学、口腔生理学、口腔组织病理学、口腔微生物学、口腔材料学、医学统计学等基础理论。

2、临床医学理论：深入系统全面掌握口腔内科学、口腔颌面外科学、口腔修复科学、口腔正畸科学、口腔预防科学等专业理论，并能灵活运用于临床、科研与教学。

3、技术理论和知识：熟悉口腔材料学、口腔生物力学、口腔颌面部影像诊断学、充填技术、治疗学、修复工艺学等。

熟悉相关专业理论和与本专业有关的边缘学科知识(如：内科学、外科学、妇产科学、儿科学、眼科学、耳鼻喉科学、医学生物工程、医学心理学、医学美学等)。熟悉与本专业的法律和法规；根据具体工作及研究方向，较系统地掌握某些相关专业知识。

(三) 学识水平

广泛阅读国内外专业期刊；深入了解本专业国内外现状及发展趋势，不断吸取新理论、新知识、新技术，并用于医疗实践与科学研究。

1、从事本专业工作的经历：

担任口腔副主任医师工作期间，平均每年参加临床工作不少于35周。

2、从事本专业工作的能力：

畸形矫治原则及常用技术。掌握系统性疾病口腔表现的诊治技能。具有院内外会诊的能力。在临床医疗工作中有全面的组织、管理能力。

3、应承担的技术工作及工作量：

担任副主任医师工作期间：

(1) 诊治上述口腔内科疾病不少于2500例次，其中复杂疑难病

症不少于20%，包括：猖獗龋的设计与治疗，重度磨损的诊治，根管治疗及并发症的处理，一般牙周手术与粘膜病的诊断。

(2) 诊治上述口腔颌面外科疾患不少于1750例次。完成相当于腮腺切除级别手术，颌骨切除术及植骨术等不少于200例次。

(4) 完成不错牙合畸形的矫治不少于75例次。申报口腔科主任医师资格者，可任选前述二项进行医疗工作情况评审与考核。

具有培养本专业中、高级专门人才的能力；有良好的教学组织和领导能力；每年为下级医师讲授专题课至少3次；有培养主治医师或协助培养研究生至少1名的经历。

*年**月，我从西安交通大学口腔专业硕士研究生毕业后来到医院口腔科工作，现职称为住院医师，拟申请晋升主治医师。根据医院职称晋升工作要求，我将近几年的思想、工作、学习情况作一汇报。

一、始终坚持正确的政治方向。作为一名党员，我能够坚持参加组织生活，认真贯彻党的路线方针政策，尤其注重学习党的xx大精神，深入领会、主动实践科学发展观，用党的创新理论指导自己的工作和学习，努力发挥党员先锋模范作用。

二、牢固树立良好的医德医风。作为一名基层医生，我始终坚持“生命重于一切、病人利益高于一切”的理念，时刻提醒自己行医先做人，努力锤炼自己的职业修养和职业道德，耐心、细致地对待每一位病人，急病人所急、想病人所想，得到了就医患者的一致好评。

三、努力提升个人业务水平。作为一名新进医生，我时刻注意业务水平的学习和提高，坚持学业毕业了、学习不毕业，认真参加医院组织的新进医生业务培训班，积极掌握最新的医疗技术和理论。尤其是作为一名主要从事口腔外科工作的口腔内科专业研究生，我利用业余时间阅读专业书籍，并且

虚心向科室的老同志请教，同时注意总结临床治疗经验，努力提升自己的实践操作能力。

三年来，我完成了(多少例什么、什么病的治疗)，熟练掌握了(什么什么技术)

本人已经熟练掌握口腔外科、内科各种常见病、多发病的诊治，对能够熟练诊治(呼吸、消化、心血管以及儿科疾病能熟练诊治)，对于有一定程度的认识 and 了解(对疑难杂症亦有一定程度的认识 and 了解)，能够从容处理(各种内、外、儿科等急症，包括哮喘、心衰、高热惊厥、急腹症等)，能够熟练处理诊疗过程中所出现的各种意外事件和反应。完成了(学术文章)。感谢领导、同志们对我的关心和帮助，在今后的的工作中我将继续坚持理论学习，努力提升业务水平，成为一名让群众信得过的优秀医生。

尊敬的院领导：

自在临床工作以来，热爱医疗工作，一步一个脚印踏踏实实同医院成长，注重自身的思想建设，在院党总支领导下，系统地学习党的政策和理论，不断提高自身政治素质，充实自己，始终严格以党员的标准要求自己，积极参加党组织的各项活动，了解时事，与时俱进，做到思想上、政治上时刻同党中央保持高度一致，积极保持共产党员先进性。以“八荣八耻”指引自己的思想，始终保持清醒头脑，保持严谨、细致的工作作风，加强医德医风学习，一切以病人着想，廉洁、文明行医，不损害医院形象及患者利益，同时在医院各级领导的关心下，发扬院训“真诚、良善、仁爱、执着、勤奋、求实”的精神，优质服务于病人，努力构建和谐医患关系，坚持学习科学发展观，端正服务理念，增强服务意识，通过找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

自从在内分泌肾病科担当住院医师工作以来，在科主任的指

导下，切实履行临床医师的职责，认真做好各项医疗工作，有良好的服务意识和服务态度。熟练掌握了本科疾病以及并发症诊疗技术常规，掌握和了解了常见病、多发病诊治技术，特别关注合并其他内科疾病情况，提高了处理内科系统疾病的综合能力，通过独立管理床位、值班，使我提高了整合知识的能力，加强全方位能力训练，熟练诊治本专业糖尿病酮症、酮症酸中毒、低钾、高钾、急慢性肾衰竭等各种急症、重症。曾在科主任指导下及兄弟科室的协助下使用呼吸机成功抢救两位重症糖尿病合并呼吸衰竭患者，将一位糖尿病合并肝腹水等多种并发症重症患者腹水完全消失的病例，既是一种挑战，也让我受益匪浅，终身难忘。在病房中认真管理床位病人，及时观察，及时调整用药等，学会在实践中提高自己。科内的病例讨论、查房提高了我的临床决断力，每次病例讨论结合患者的实际情况，提出自己的临床诊治意见，增强了独立自主性并提高了其临床判断的能力，对患者疾病发展的大致趋势和可能预后做到心中有数，并及时与患者及家属沟通，严格执行各种工作制度、诊疗常规和操作规程，一丝不苟的处理每一位病人，在最大程度上避免了误诊误治。在担任质量控制员期间，在科主任指导下严格按照要求，参加有关质控员会议，承担起病房环节病例及出院病例的检查审理工作；使我科病历书写及病历质量大幅提高。配合科室领导，做好科室临床路径监管与上报。完成各项目标任务。在科主任的指导下，积极开展胰岛素泵、肾脏穿刺等新技术新业务，并进行临床总结与思考评价。

通过几年的临床工作，深切的认识到努力提高自身的业务水平，不断加强业务理论学习是一个合格的医生应具备的素质和条件，除了反复在医疗实践中学习，还通过订阅杂志及书刊、网络，经常参加学术讲座，丰富了自己的理论知识，学习新的医疗技术，扩大了知识面。并坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作、理论与实践有机结合，相互促进，共同提高。20xx年通过职称英语考试，2019年通过国家卫生专业技术资格(中级)考试，及计算机中级职称资格考试。

总之，自参加工作以来，各级领导给予了我很大的关心和帮助，在工作中我和我的同事们团结协作，互相支持，使我在各个方面都取得了不小的进步。工作虽然取得了一定成绩，但是年龄轻，临床经验仍然不足，还存在一定差距，如果能够晋升成功，是对我工作的肯定和鼓励，也是对我的激励和鞭策，在今后工作中，继续努力，再接再厉，克服不足，创造优异的工作成绩。

述职人：

20xx年xx月xx日

口腔咨询工作报告篇四

直接上级： 客服经理 直接下级： 无

3. 向客人介绍诊所内的相关专家，协助客人和专家之间的沟通，为他

们做好相关服务，圆满完成所需的治疗。4. 与其它医生合作，深度开发客户消费潜力； 5. 负责引导老客户推荐新客户，开发客户关系资源。

8. 负责客户资料管理：收集、记录来访客户资料信息； 9. 做好客户信息资料的保密工作，尊重客户的隐私权。

10. 负责完成每天的工作业绩统计、顾客相关信息录入客户管理系统；

12. 完成上级主管交办的其他工作 。

口腔咨询工作报告篇五

2. 加强设施设备的安检、维护和保养工作，确保设施设备安全运行；

4. 加强主力店设备监管力度；

5. 加强节能降耗的管理工作，从管理上求效益；

1. 制定全年的保养工作计划和保养工作标准；工程部在去年的工作基础上，分工种制定详细的设施设备保养计划，将计划分解到每个月，制定了详细的保养工作内容与标准，实施时落实到人，保证了工作的质量和效率。

2. 配合行政和财务部，建立库房工程材料最低库存量，保证维修材料的供应；过去工程部的维修及时率总是较低，其主要原因是维修材料更不上，采购周期较长，工程部根据公司领导的要求配合行政和财务部，制定了《工程部常用维修材料限量表》，并且对××材料市场进行询价，定下工程材料合格供方，保证了常用工程维修材料的及时供应，提高了为工作的及时率。

3. 重视设备设施的安全运行和检查工作，以保障设备设施的安全运行。

工程部一贯将设施设备的安全工作放在首位，每到节假日前一个月都会制定节假日设备设施安全检查、保养和维修工作会议，制定工作计划，落实计划内容、完成时间和责任人，以及检查时间，明确各项工作重点，事后进性检查，以确保商场的设施设备安全运行；在日常工作时，强调维修工作时的安全操作和自我安全防范的意识，杜绝工伤事故的发生；但是工程部在土建外场维修施工现场的安全围挡防范工作做得不到位，在今后的工作中须加强安全围挡防范工作，防止顾客意外受伤。

4. 对三标体系进行修改，完善管理机制，配合品质部加强品质管理；为提高工作效率和质量，工程部根据公司总经理指示和要求，对三标文件进行了仔细的阅读和领会，结合实际工作的要求，配合品质部完善修订工程三标文件，使之具有可操作性，以提高工程部管理工作。

5. 加强主力店设备监管，提高万达资产的有效使用；去年主力店的设备使用保养不到位，出现设备表面锈蚀，将会造成设备过早损坏提前大修，使公司承受不因有的损失。今年为加强主力店租用的设备监管力度，制定了主力店设备设施监管体系文件，明确了设备设施保养所要达到的标准，检查时间周期，检查责任人和相应的工作要求，工程部按照三标体系文件里的主力店设备监管文件，每月对主力店的设备设施分工种进行检查，对不合格项要求主力店限时整改，事后定时检查落实情况，有效地管理了主力店的设备设施。

6. 重视消防设备设施的管理，通过自身的努力，修护消防设备。

消防设备设备的安全有效运行，关系到商场的消防安全，是商场的财产安全的保障。工程部从商场的消防设施设备安装时就非常重视这项工作，招聘了具有消防安装经验的弱电技工，全程跟踪该项工程，具体了解和熟悉整个线路的布置与调试情况，为今后处理消防设施设备的故障打好基础。由于工程安装调试时间紧，不可避免出现各种各样的问题。工程部弱电团队对消防报警联动系统进行全面的检查，一一列出每个报警探头，联动设备的地址码和逻辑关系，逐点进行测试，查出问题。进行维修，消除故障，使消防报警联动系统和消防给水系统完好率保持在95%以上，消防报警探头无故障率保持在98%以上。

8. 严格控制设备的运行，力求节能降耗；在节能方面，今年的主要工作是加强设备的保养，控制设备的运行时间和参数，以及环境的要求，以达到节能降耗的目的。

9. 加强广场内外装饰面的维修工作，以保证广场良好的形象品质；由于广场人流量大，以及路面设计等因素，地面损坏率较高，如不及时加强维修工作，整个广场内外形象很差，严重损坏万达广场的声誉，为保障维修工作的及时，工程部安排专人每天不间断地检查和维修。

10. 配合项目公司完成遗留问题，以及德克德家的工程建设和验收工作；××万达广场交接时预留三百多项主要遗留工程问题，通过一年的整改，去年底还有11项重要预留问题没有得到有效地解决，今年工程部配合项目公司主要解决了外广场盲道改造，电梯机房加装空调的改造项目，目前正在配合改造的项目有：沿河餐饮路面的改造工程，高低压配电室电缆地沟渗水的维修工作，地下停车场地面维修工作。

11. 配合施工单位对广场设施设备进行维修；××万达广场是万达开发的第三代店，面积大，距离长，施工材料使用了新型复合材料，在前期施工期间，由于施工时间的急促，施工工艺的控制不到位，在交付使用后出现了许多的工程问题，工程部积极的主动工作，一方面在自己有条件能维修的情况下及时主动维修，减少问题的扩大。另一方面联系施工单位前来维修，督促和配合施工单位，并检查其维修情况和质量。

a)组织员工参加文艺活动和各项活动文体活动；

b)组织技工学习公司月刊，了解万达企业文化；

c)不定期给员工进行技术培训，提高员工的技术水平；

通过弱电班组的团队努力修复了消防报警联动系统中存在的大量问题，使消防报警联动系统工作正常，并在总部的消防检查中未发现重要问题，被总部领导评为万达广场消防报警联动系统性能维护地最好的单位之一。

1、加强工程部内部管理，落实各岗位工作责任制，提高工作效率；

3、每月对技工进行工作考评，提高技工的服务质量；

4、配合空调节能改造工作，做好运行管理，力求达到预期的节能效果。

5、通过对广场的硬件设施的优化改造，提升广场硬件设施的品质；

6、定期对技工进行企业文化和技术培训。

7、组织技工参加公司的各项活动，做好团队建设工作

口腔咨询工作报告篇六

咨询师岗位职责

1、严格按照咨询量的分配制度，负责所有外部来访者的咨询接待工作，包括客户来电咨询和当面咨询，务必将所有咨询者的详细信息及时准确的登记入表，并且负责安排学员的试听和报名工作。

2、以咨询主管给每位咨询师所分配的学员为标准，对所负责的学员开展续费跟踪工作，定期查看学员的课时进度以及交费记录，及时准确的跟踪学员进行续费，如遇问题学员需与教务和教学进行沟通解决，同时挖掘内部学员进行我校其他科目的培训。

3、定期配合市场部的招生工作，同时对市场搜集信息量进行整理，并对有效信息量进行电话邀约上门，对上门学员安排试听并让其报名。

- 4、公开课或节日活动时，负责对家长和学员进行电话邀约。
- 5、遇大型户外活动时，负责在活动现场进行现场咨询，对咨询学员的信息进行记录整理并对其进行转化。
- 6、负责统计并上报每日的咨询量，试听量，客户的来访渠道以及新生的报名量。
- 7、配合教务部教学部对新生入学后的资料进行高效管理并做好对学生的跟踪服务工作。
- 8、如遇疑难问题，以口头或书面形式逐级上报，做好领导下发的其他工作任务。

咨询师常用重要表格

此表为咨询师最常用的表格之一，记录了每天所有来访者的信息，每位咨询师必须将所接待客户的详细信息登记入表，并按照接客户的轮排顺序执行。

目的a此表能够详细记录每位来访者的准确信息，方便咨询师了解客户的资料并对其进行跟踪转化。

目的b 此表能够准确查出每位咨询师接待首次当面咨询者的数量以及顺序，有利于咨询师对客户进行有序接待并跟踪转化。

目的c 此表为登记日咨询试听电子表和汇报统计来访者的渠道的重要依据。

二 来电咨询登记表 此表记录了校区所有来电咨询的详细情况，每位咨询师务必将来电咨询课程的情况详细记录并邀约客户上门咨询。

a 此表能够详细记录每位来访者的准确信息，方便咨询师了解客户的资料并对其进行跟踪转化。

b 此表能够准确查出每位咨询师接听来电咨询客户的数量和顺序，有利于咨询师对接听来电进行有序和平均分配。

不列入首次直接上门咨询的范围。

三 老师同学推荐报备表

此表将记录校区老师和同学所介绍将要来访学员的基本信息，由咨询师对个人所负责学员所提供的信息进行跟踪回访，也将作为学员报名后所属介绍人的重要依据。此信息量不列入咨询师客户量轮排平均分配的范围。

四 内部挖掘登记表

此表将记录每位咨询师对自己所负责学员进行生源挖掘数量的记录，以此来记录咨询师的工作开展进度，也是咨询师工作能力和工作态度的重要体现。

五 市场搜集信息登记表

此表将记录由市场专员搜集来的信息量，此表为咨询师对于有效信息量进行平均分配的重要依据。

咨询部咨询量的分配制度

1 每日当面咨询量必须登记入表，按轮流平均分配制度执行接待。2 每位咨询师值班时间的咨询量归值班咨询师所有，但咨询量仍执行平均分配制度，即下次轮排直接跳过多出的咨询量，直到咨询量达到平均时仍按原顺序执行。

二 老师同学推荐表

老师或同学推荐学生必须登记入表，咨询量归负责催费的咨询师负责跟踪转化。咨询量计入咨询总数，但不计入首次当面咨询量。

三 内部挖掘登记表

内部挖掘学生必须登记入表为有效，负责催费的咨询师只负责挖掘所负责催费的学员。挖掘的学员计入咨询总数，但不计入首次当面咨询量。

四 来电咨询登记表 来电咨询学生必须登记入表为有效，按轮流平均分配制度执行。

五 市场搜集信息登记表

市场搜集信息登记入表并对有效咨询量进行轮流平均分配，由每位咨询师对所分配的有效信息量进行跟踪回访。有效咨询量是指首次打电话无关机，停机，异地号，无法接通状况发生的。如遇咨询师做户外咨询活动时咨询量归首次搜集信息的本人所有。

备注：如遇不在上述范围之内内的咨询者由咨询主管酌情处理

电话咨询礼仪

咨询师应在电话铃响两声后接起电话，面带微笑，自报家门，即：您好！。。。如遇咨询课程者要按照我校的电话营销话术发问与解答，目的是在最短时间内把客户邀约上门，如遇咨询其他事项也一定要耐心细致的为对方解答，并严格遵守首问责任制，严格杜绝推脱责任或置之不理。

目的：吸引报名者亲自上门

当面咨询礼仪

- 1、咨询师要能迅速、准确地判断来访者此次咨询的目的，问明学员情况后针对其具体情况进行解答。
- 2、如果咨询者盲目的要求咨询师为其写课程安排或询问收费标准可委婉拒绝，一定要注意我校的商业机密性，但态度要和蔼并婉言拒绝。
- 3、接待学员和家长时一定要关注到孩子，真诚的喜欢并夸奖孩子，让家长及学员认同我们的教育理念。
- 4、在接待来访咨询时，应面带微笑，注视对方眼睛，一般情况下不要打断对方问话，做到耐心有致，让对方能感觉到你的尊重。
- 5、当学员问及竞争对手情况时，应发扬己方优点，熟悉对方学校课程、课时及教材，并对其缺点婉转指出，但避免恶意攻击，应客观真实。

现场咨询师

岗位职责

直接上级： 客服经理

直接下级： 无

2. 按照诊所服务礼仪规范要求，热情、诚恳接待客户，以专业的知识、良好的沟通技巧为客户解疑并向客户推介诊所服务项目；
3. 向客人介绍诊所内的相关专家，协助客人和专家之间的沟通，为他们做好相关服务，圆满完成所需的治疗。
4. 与其它医生合作，深度开发客户消费潜力；
5. 负责引导老客户推荐新客户，开发客户关系资源。

6. 协助客户办理各项手续及准备工作，如交费、术前准备等。
8. 负责客户资料管理：收集、记录来访客户资料信息；
12. 完成上级主管交办的其他工作。

咨询师岗位职责

- 1、严格按照咨询量的分配制度，负责所有外部来访者的咨询接待工作，包括客户来电咨询和当面咨询，务必将所有咨询者的详细信息及时准确的登记入表，并且负责安排学员的试听和报名工作。
- 2、以咨询主管给每位咨询师所分配的学员为标准，对所负责的学员开展跟踪（续费）工作，定期查看学员的课时进度以及交费记录，及时准确的跟踪学员进行续费，如遇问题学员需与教务和教学进行沟通解决，同时挖掘内部学员进行我校其他科目的培训学习。
- 3、定期配合市场部的招生工作，同时对市场搜集信息量进行整理，并对有效信息量进行电话邀约上门，对上门学员安排试听并让其报名。
- 4、公开课或者其他学校组织的活动，负责对家长和学员进行电话邀约。
- 5、遇大型户外活动时，负责在活动现场进行现场咨询，对咨询学员的信息进行记录整理并对其进行转化。
- 6、负责统计并上报每日的咨询量，试听量，客户的来访渠道以及新生的报名量。
- 7、配合教务部教学部对新生入学后的资料进行高效管理并做好对学生的跟踪服务工作。

8、如遇疑难问题，以口头或书面形式逐级上报，做好领导下发的其他工作任务。

咨询师常用重要表格

一 咨询信息统计表（日咨询）

此表为咨询师最常用的表格之一，记录了每天所有来访者的信息，每位咨询师必须将所接待客户的详细信息登记入表，并按照接客户的轮排顺序执行。

目的a此表能够详细记录每位来访者的准确信息，方便咨询师了解客户的资料并对其进行跟踪转化。

目的b 此表能够准确查出每位咨询师接待首次当面咨询者的数量以及顺序，有利于咨询师对客户进行有序接待并跟踪转化。

目的c 此表为登记日咨询试听电子表和汇报统计来访者的渠道的重要依据。

二 来电来访咨询登记表

此表记录了校区所有来电咨询的详细情况，每位咨询师务必将来电咨询课程的情况详细记录并邀约客户上门咨询。

a 此表能够详细记录每位来访者的准确信息，方便咨询师了解客户的资料并对其进行跟踪转化。

b 此表能够准确查出每位咨询师接听来电咨询客户的数量和顺序，有利于咨询师对接听来电进行有序和平均分配。

此表将记录由市场专员搜集来的信息量，此表为咨询师对于有效信息量进行平均分配的重要依据。

四 试听登记表

咨询部咨询量的分配制度

1 每日当面咨询量必须登记入表，按轮流平均分配制度执行接待。2 每位咨询师值班时间的咨询量归值班咨询师所有，但咨询量仍执行平均分配制度，即下次轮排直接跳过多出的咨询量，直到咨询量达到平均时仍按原顺序执行。

二 来电来访咨询登记表

来电来访咨询学生必须登记入表为有效，按轮流平均分配制度执行。

市场搜集信息登记入表并对有效咨询量进行轮流平均分配，由每位咨询师对所分配的有效信息量进行跟踪回访。有效咨询量是指首次打电话无关机，停机，异地号，无法接通状况发生的。如遇咨询师做户外咨询活动时咨询量归首次搜集信息的本人所有。

备注：如遇不在上述范围之内咨询者由咨询主管酌情处理

电话咨询礼仪

咨询师应在电话铃响两声后接起电话，面带微笑，自报家门，即：您好！。。。如遇咨询课程者要按照我校的电话营销话术发问与解答，目的是在最短时间内把客户邀约上门，如遇咨询其他事项也一定要耐心细致的为对方解答，并严格遵守首问责任制，严格杜绝推脱责任或置之不理。

目的：吸引报名者亲自上门

当面咨询礼仪

1、咨询师要能迅速、准确地判断来访者此次咨询的目的，问

明学员情况后针对其具体情况进行解答。 2、如果咨询者盲目的要求咨询师为其写课程安排或询问收费标准可委婉拒绝，一定要注意我校的商业机密性，但态度要和蔼并婉言拒绝。

3、接待学员和家长时一定要关注到孩子，真诚的喜欢并夸奖孩子，让家长及学员认同我们的教育理念。

4、在接待来访咨询时，应面带微笑，注视对方眼睛，一般情况下不要打断对方问话，做到耐心有致，让对方能感觉到你的尊重。

5、当学员问及竞争对手情况时，应发扬己方优点，熟悉对方学校课程、课时及教材，并对其缺点婉转指出，但避免恶意攻击，应客观真实。

6、做咨询一定要注意方法，至少要问到第三个问什么来找出客户的抗拒点，除了家长的答复，还要结合孩子的具体情况做出自己的判断，注意倾听，站在家长的立场考虑解决方案，提出合理的建议和忠告。

目的：通过当面咨询促成学习意向者报名

口腔咨询工作报告篇七

今年年初，安联大厦的西立面led幕墙灯进行整体维修改造，任务紧，工期短，狠追施工单位，按计划顺利的完成了施工监管任务，保证了工期，有效地控制了质量。led幕墙灯运行近一年以来，基本无故障，实现原定目标。

5月份左右，参与公司的文件改编，对原文件的不足之处提出改进意见，于7月份全部改编完成。在文件改编前的两个月，已实行新老文件合用的现象，在此期间出现过新老文件不适应的过程，在经过多次的培训、多次的改正后，于新文件下发后基本已能按照新标准、新规程进行操作。

做为强电领班，带领员工按照年度计划做好设备的保养工作，严格按照新编文件的规范操作，并填写相关的表格。并做好周工作计划、员工排班、材料采购计划等等。

今年9月，职位调整为运行主管以来，主要是对维修单的跟进及各部门之间的协调工作，合理安排，充分调动员工的工作积极性，在10月、11月班组缺人手的情况下，进行各班组交叉合作。高效率的完成前期的维修单，让员工互帮互助，达到不拖单的良好习惯。当然，在初期，我也曾迷惘过，困惑过，我甚至怀疑我不适合这份工作。后来我发现，只要自己不断的调整心态，虽然没有人说，但我自然而然的就知道了作为工程总调度应该做的一些什么事情，一些不懂的东西也就迎刃而解了，顿时让我豁然开朗。如今只要工作，我都会以充分的热情来干好事情。心态的调整使我明白在各个岗位都有发展才能、增长知识的机会。

11月公司进行客户意见调查，我有幸参与其中，虽然做为一个运行主管要经常与客户进行沟通，但做为意见调查回访这种事，我还是第一次，我以十二分的精神、热情的态度参加此次意见回访，客户对我们的回访表示满意，特别是33f的新入住公司美国优罗普洛对我司工程技术人员的维修质量及工作的细心表示赞许，并提出多对员工进行客户单元的服务收费培训，让每一个员工都了解工程部的维修工作流程，标准化的完成维修工作。

作为工程部的总调度，要激发他人与你一起工作，以取得共同目标，而且能创立一种机会和成长并存的环境。在了解的基础上信任员工，不仅能够让员工体验解决难题、分享成功的乐趣，而且能够让员工认识到他们是这个团队的一部分，每个人都是这个团队有价值的贡献者。通过及时有效的沟通不仅能解决许多工作中现存的和潜在的问题，更能够让团队成员知道团队需要他们，激发他们的工作热情，形成和谐的团队。作为调度必须要了解团队中每个人有形的和无形的需求，尽力满足他们的需求或引导改变他们的需求。随着这

方面能力的加强，团队成员会更有活力、更有凝聚力、更有战斗力。